Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Кубанский государственный университет»
Факультет журналистики



УТВЕРЖДАЮ:
Проректор по учебной работе,
качеству образования – первый
проректор
_____Хагуров Т.А.
подпись
«__22__» ___апреля___ 2018г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Б1.В.ДВ.01.01 Теория и практика распространения издательской продукции
(код и наименование дисциплины в соответствии с учебным планом)

Направление подготовки/специальность 42.04.03 Издательское дело
(код и наименование направления подготовки/специальности)

Направленность (профиль) /специализация
Продвижение и распространение издательской продукции
(наименование направленности (профиля) специализации)

Программа подготовки академическая
(академическая /прикладная)

Форма обучения очная
(очная, очно-заочная, заочная)

Квалификация (степень) выпускника магистр
(бакалавр, магистр, специалист)

Краснодар 2018

Рабочая программа дисциплины Б1.В.ДВ.01.01 «Теория и практика распространения издательской продукции» составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования (ФГОС ВО) по направлению подготовки 42.04.03 Издательское дело, профиль (направленность) «Продвижение и распространение издательской продукции»

Программу составил(и):

Ищенко Д.С., доцент, канд. филол. наук

подпись

Рабочая программа дисциплины Б1.В.ДВ.01.01 «Теория и практика распространения издательской продукции» утверждена на заседании кафедры издательского дела, стилистики и медиаиндустрии
протокол № 11 «23» апреля 2018 г.
И.о. заведующего кафедрой (разработчика) Абрамова Г.А.

подпись

Рабочая программа обсуждена на заседании кафедры издательского дела, стилистики и медиаиндустрии
протокол № 11 «23» апреля 2018 г.
И.о. заведующего кафедрой (выпускающей) Абрамова Г.А.

подпись

Утверждена на заседании учебно-методической комиссии факультета журналистики
протокол № 15-18 «25» апреля 2018 г.
Председатель УМК факультета Хлопунова О.В.

подпись

Рецензенты:

О.А. Бондаренко, генеральный директор,
главный редактор ООО «Редакция газеты «Зори»
(Северский район)

Р.В. Патюкова, доктор филологических наук,
профессор кафедры рекламы и связей с общественностью

1 Цели и задачи изучения дисциплины (модуля).

1.1 Цель освоения дисциплины.

Цель дисциплины – изучения современных методов распространения издательской продукции и формирование навыков предпринимательской, организационно-управленческой и ассортиментно-товароведческой деятельности.

1.2 Задачи дисциплины:

- изучение основ предпринимательства в книжном деле;
- усвоение особенностей книгоиздательского бизнеса в России;
- выявление технологий бизнеса в книжной торговле;
- формирование навыков работы с ассортиментом книжного магазина;
- изучение процесс автоматизации и логистики в издательской сфере.

1.3 Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы.

Дисциплина «Теория и практика распространения издательской продукции» относится к вариативной части Блока 1 "Дисциплины по выбору" учебного плана. Она тесно связана с дисциплинами, изученными обучающимися в процессе обучения по программе бакалавриата, а также на 1 курсе магистратуры по направлению «Издательское дело» – «Логистика», «Менеджмент в издательском деле», «Маркетинг в издательском деле», «Экономика издательского дела» и т.д. Данная дисциплина является одной из наиболее важных при обучении по профилю «Продвижение и распространение издательской продукции» и способствует формированию необходимых профессиональных навыков для осуществления издательской деятельности.

1.4 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.

Изучение данной учебной дисциплины направлено на формирование у обучающихся компетенций: ОК-2, ПК-13, ПК-14.

№ п.п	Индекс компетенции	Содержание компетенции (или её части)	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны		
			знать	**уметь**	**владеть**
1.	ОК 2	готовностью действовать в нестандартных ситуациях, нести социальную и этическую ответственность за принятые решения	Основы предпринимательства в книжном деле; особенности книгоиздательского бизнеса в России	Действовать в нестандартных ситуациях нести социальную и этическую ответственность за принятые решения	Технологиями бизнеса в книжной торговле; процессом автоматизации и логистики в издательской; навыками работы с ассортиментом книжного магазина
2.	ПК 13	способностью использовать современные технологии в	Основные формы и методы торговли книгами; особен-	Управлять логистическими цепями в книжном	Навыками работы с аппаратным обеспечением; управле-

№ п.п	Индекс компетенции	Содержание компетенции (или её части)	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны		
			знать	**уметь**	**владеть**
		процессе распространения всех видов издательской продукции	ности работы с ассортиментными группами	бизнесе	ния ассортиментом
3.	ПК 14	способностью управлять ассортиментом предприятия распространения издательской продукции и организовывать работу отделов реализации издающих организаций и подразделений предприятий распространения издательской продукции	Основные характеристики книжного рынка; каналы распространения издательской продукции; типовые организационные формы	Использовать основные инструменты издательского маркетинга; анализировать современные тенденции в книгоиздании	Методикой формирования ассортимента; организации оптовой и розничной торговли; продвижения издательской продукции

2. Структура и содержание дисциплины.

2.1 Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работ.

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 3зач.ед. (108 часов), их распределение по видам работ представлено в таблице:

Вид учебной работы	Всего часов	Семестры (часы)			
		В			
Контактная работа, в том числе:					
Аудиторные занятия (всего**)**:	24	24	-	-	-
Занятия лекционного типа	-	-	-	-	-
Занятия семинарского типа (семинары, практические занятия)	24	24	-	-	-
Лабораторные занятия	-	-	-	-	-
Иная контактная работа:					
Контроль самостоятельной работы (КСР)	-	-	-	-	-
Промежуточная аттестация (ИКР)	0,3	0,3	-	-	-
Самостоятельная работа, в том числе	48	48	-	-	-
Проработка учебного (теоретического) материала	20	20	-	-	-
Выполнение индивидуальных заданий (подготовка сообщений, презентаций)	10	10	-	-	-
Реферат	4	4	-	-	-
Коллоквиум	6	6	-	-	-

Подготовка к текущему контролю		8	8	-	-	-
Контроль:						
Подготовка к экзамену		35,7	35,7	-	-	-
Общая трудоемкость	**час.**	108	108	-	-	-
	В том числе контактная работа	24,3	24,3	-	-	-
	зач. ед.	3	3	-	-	-

2.2 Структура дисциплины:

Распределение видов учебной работы и их трудоемкости по разделам (темам) дисциплины. Разделы (темы) дисциплины, изучаемые в семестре В:

№	Наименование разделов (тем)	Количество часов				
		Всего	Аудиторная работа			Внеаудиторная работа
			Л	ПЗ	ЛР	СРС
1	2	3	4	5	6	7
1.	Предпринимательство в книжном бизнесе. Особенности книжного бизнеса в России	12	-	4	-	8
2.	Основы предпринимательской деятельности на книжном рынке. Каналы книгораспространения	12	-	6	-	8
3.	Технология книготоргового бизнеса. Организация торгового бизнеса	12	-	6	-	8
4.	Ассортимент книжного магазина	12	-	2	-	8
5.	Автоматизация в книжном бизнесе	12	-	2	-	8
6.	Логистика в книготорговле	12	-	4	-	8
	Итого по дисциплине:		-	24	-	48

Примечание: Л – лекции, ПЗ – практические занятия / семинары,ЛР – лабораторные занятия, СРС – самостоятельная работа студента

2.3 Содержание разделов (тем) дисциплины:

2.3.1 Занятия лекционного типа.

Не предусмотрены

2.3.2 Занятия семинарского типа.

№	Наименование раздела (темы)	Тематика практических занятий (семинаров)	Форма текущего контроля
1	2	3	4
1.	Предпринимательство в книжном бизнесе. Особенности книжного бизнеса в России	Понятие бизнеса. Издержки, доход и прибыль. Понятие «фирма»: филиал, представительство, дочерняя и зависимая фирма. Книжный бизнес: основные характеристики, каналы распространения, типовые организационные формы.	Коллоквиум, реферат/ доклад-презентация/ сообщение
2.	Основы предпринимательской деятельности на книжном рынке. Каналы книго-	Конкуренция, коммерция и культура в книжном бизнесе. Частное и государственное предпринимательства в книготорговле. Маркетинг в книжной торговле и его основные инструменты.	Коллоквиум, реферат/ доклад-

	распространения	Книжная торговля и ярмарки. Изучение спроса на книжную продукцию, организация исследования. Ярмарки: зарубежные и российские. Место рекламы в книготорговле. Каналы книгораспространения, их виды.	презентация/ сообщение
3.	Технология книготоргового бизнеса. Организация торгового бизнеса	Формы и методы книготорговли. Расположение и услуги розничного магазина. Оптовая продажа. Связь издательств и книжных магазинов. Независимые магазины и сети, клубы. Размещение товара в зале	Коллоквиум, реферат/ доклад-презентация/ сообщение проект
4.	Ассортимент книжного магазина	Понятие и особенности формирование. Специальный тематический профиль. Особенности работы с ассортиментными группами, в т.ч. «залежалым» товаром	Коллоквиум, реферат, опрос по ключевым вопросам темы реферат/ доклад-презентация/ сообщение
5.	Автоматизация в книжном бизнесе	Роль автоматизации и процесс ее формирования. Аппаратное обеспечение. Интернет-торговля и ее перспективы. Стандартизация.	Коллоквиум, реферат/ доклад-презентация/ сообщение
6.	Логистика в книготорговле	Структура логистики в книжном бизнесе. Управление логистическими цепями в книжном бизнесе	Коллоквиум, реферат/ доклад-презентация/ сообщение

2.3.3 Лабораторные занятия.
Не предусмотрены

2.3.4 Примерная тематика курсовых работ (проектов)
Не предусмотрены

2.4 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

Методические рекомендации по самостоятельной работе студентов. (Составитель – Кожанова В.Ю., канд.филол.наук, доцент КубГУ) – Краснодар: КубГУ, 2017.

№	Вид СРС	Перечень учебно-методического обеспечения дисциплины по выполнению самостоятельной работы
1	2	3
1	Проработка учебного (теоретического) мате-	1. Клепик М.С. Увеличение продаж без особых материальных затрат: клиентинг без бюджета [Электронный ре-

	риала	сурс] — Электрон.дан. — Москва : Дашков и К, 2015. — 88 с. — Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/56322. 2. Голова А.Г. Управление продажами: Учебник [Электронный ресурс] : учеб. — Электрон.дан. — Москва : Дашков и К, 2015. — 280 с. — Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/56327.
2	Выполнение индивидуальных заданий (подготовка сообщений, презентаций)	1. Клепик М.С. Увеличение продаж без особых материальных затрат: клиентинг без бюджета [Электронный ресурс] — Электрон.дан. — Москва : Дашков и К, 2015. — 88 с. — Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/56322. 2. Голова А.Г. Управление продажами: Учебник [Электронный ресурс] : учеб. — Электрон.дан. — Москва : Дашков и К, 2015. — 280 с. — Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/56327.
3	Подготовка к коллоквиуму	1. Клепик М.С. Увеличение продаж без особых материальных затрат: клиентинг без бюджета [Электронный ресурс] — Электрон.дан. — Москва : Дашков и К, 2015. — 88 с. — Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/56322. 2. Голова А.Г. Управление продажами: Учебник [Электронный ресурс] : учеб. — Электрон.дан. — Москва : Дашков и К, 2015. — 280 с. — Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/56327.
4	Подготовка и написание реферата	1. Клепик М.С. Увеличение продаж без особых материальных затрат: клиентинг без бюджета [Электронный ресурс] — Электрон.дан. — Москва : Дашков и К, 2015. — 88 с. — Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/56322. 2. Голова А.Г. Управление продажами: Учебник [Электронный ресурс] : учеб. — Электрон.дан. — Москва : Дашков и К, 2015. — 280 с. — Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/56327.

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ) предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Для лиц с нарушениями зрения:

– в печатной форме увеличенным шрифтом,

– в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями слуха:

– в печатной форме,

– в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

– в печатной форме,

– в форме электронного документа.

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

3. Образовательные технологии.

При изучении дисциплины «Теория и практика распространения издательской продукции» используется образовательная технология − коллоквиум.

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья предусмотрена организация консультаций с использованием электронной почты.

4. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

4.1Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля.

Примерные темы для коллоквиумов:

Экономика и бизнес в издательском деле

1. Понятие «бизнес». Издержки, доход и прибыль;
2. Фирма, филиал, представительство, дочерняя и зависимая фирма;
3. Объединение фирм и совместное предприятие;
4. Каналы распространения издательской продукции;
5. Типовые организационные формы в книгораспространении.

Книжный маркетинг

1. Конкуренция на современном издательском рынке: основные тенденции;
2. Коммерция и культура: допустимое и недопустимое при завоевании рынка;
3. Частное и государственное предпринимательство в книготорговле: противодействие или взаимодействие?
4. Инструменты книжного маркетинга: эффективные &устаревшие;
5. Тенденции читательского спроса: каким должен быть ассортимент успешного издательства?

Разработка успешной маркетинговой стратегии издательства

1. Изучение читательского спроса: методы, организация, анализ;
2. Формирование ассортимента;
3. Создание точки сбыта: организация работы, помещения, расположение товара и т.д.;
4. Продвижение компании и товара: эффективные технологии.

Перечень тем для рефератов/сообщений/ докладов-презентаций:

1. Книжный рынок – рынок специализированных товаров и услуг.
2. Рынок электронных книг: состояние и перспективы развития.
3. Инновационные методы продвижения книжной продукции.
4. Массмедиа как отрасль национальной экономики.
5. Законы спроса и предложения.
6. Особенности книжного рынка.
7. Работа с персоналом и управление качеством в издательском деле.
8. Стратегическое планирование. Маркетинговая стратегия. Бизнес-план.
9. Ценообразование в издательской сфере.
10. Организация сбыта книжной продукции.
11. Типовые решения по распространению книг.
12. Методы реализации книжной продукции.
13. Прямой маркетинг.
14. Алгоритм продаж в розничном магазине.
15. Способы увеличения продаж с помощью Интернета.
16. Розничный магазин: система продаж.
17. Рекламная кампания издательства.

18. Прибыльность и рентабельность в издательской деятельности.
19. Организационная структура издательской деятельности.
20. Особенности распространения специфических видов книжной продукции.
21. Каналы книгораспространения.

4.2 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации.

Вопросы к экзамену:

1. Особенности рынка издательской продукции
2. Современный российский рынок: проблемы и перспективы
3. Книжная торговля как форма предпринимательства
4. История развития книжного рынка в России и за рубежом
5. Правовые формы предпринимательства в сфере книгораспространения
6. Взаимодействие с поставщиками продукции
7. Взаимодействие с партнерами
8. Закон спроса и предложения
9. Доход, издержки, прибыль в сфере распространения издательской продукции
10. Издательская себестоимость и отпускная цена издания
11. Методы исследования рынка издательской продукции
12. Исследования читательских интересов и потребностей
13. Организация сбыта и товарной политики
14. Планирование реализации и товарного покрытия
15. Ассортимент книжного магазина
16. Специфика формирования ассортимента
17. Работа с различными ассортиментными группами
18. Книгоиздательский бизнес: сущность и основные характеристики
19. Каналы распространения издательской продукции
20. Типовые организационные формы, характерные для современного книжного бизнеса
21. Конкуренция на современном издательском рынке: основные тенденции
22. Частное предпринимательство в книготорговле
23. Государственное предпринимательство в книготорговле
24. Инструменты маркетинга в издательской сфере
25. Реклама как метод продвижения книг на рынок
26. ПР как часть кампании по продвижению организации и товара
27. Книжные ярмарки в России и мире
28. Исследование спроса: методы, оценка результатов
29. Организация розничной продажи
30. Организация оптовой продажи
31. Деловое взаимодействие: закупщики, партнеры, клиенты и т.д.
32. Автоматизация в книготорговле
33. Интернет как канал продвижения издательской продукции
34. Методы организации продвижения в сети Интернет
35. Логистика в издательской сфере
36. Логистические цепи в издательском бизнесе
37. Инновационные методы продвижения издательской продукции
38. SMMкак эффективный инструмент книжного маркетинга
39. Эффективные стратегии продвижения книжной продукции современных издательств (на примере)
40. Разработка стратегии продвижения и распространения издательской продукции.
41. Прямая торговля по каталогам и личные продажи

42. Факторы, оказывающие влияние на реализацию книжной продукции
43. Маркетинг как неотъемлемая составляющая в книгораспространении
44. Буктрейлеры в продвижении издательской продукции (виды и этапы создания)
45. Реклама, связи с общественностью в продвижении издательской продукции. Опыт российских издательств (на примере конкретных издательств).
46. Распределительные центры: мировой опыт и российская практика
47. Букинистическая интернет-торговля
48. Контент-маркетинг в деятельности современного издательства
49. Управление процессом распространения издательской продукции
50. Интернет-продажи
51. Особенности книжного рынка Краснодара.
52. Независимые книжные магазины в Краснодаре.
53. Книжные сети в регионе.
54. Книжные клубы Краснодара и России и их особенности

Экзаменационные билеты с присвоенными им порядковыми номерами утверждаются на заседании кафедры издательского дела, стилистики и медиаиндустрии и подписываются заведующим кафедрой. Каждый экзаменационный билет включает 2 теоретических вопроса.

Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Кубанский государственный университет»
факультет журналистики
кафедра издательского дела, стилистики и медиаиндустрии
2018/2019 учебный год
Направление подготовки _42.04.03 Издательское дело_
индекс, наименование
Дисциплина «Теория и практика распространения издательской продукции»
(6 курс, ОФО)

Экзаменационный билет № 1

Вопрос 1. Особенности рынка издательской продукции
Вопрос 2. Исследование спроса: методы, оценка результатов

Преподаватель: Ищенко Д.С., доцент, канд. филол. наук _____

Утверждено на заседании кафедры « » _____ 2018 г., протокол № __
И.о. зав. кафедрой издательского дела,
стилистики и медиаиндустрии _____ Г.А. Абрамова

Оценка знаний производится по 4-х балльной системе и на основании критериев, определенных в соответствующих документах по регламентации учебного процесса в вузах:

• оценку «**отлично**» заслуживает студент, показавший:

- всесторонние и глубокие знания программного материала учебной дисциплины; изложение материала в определенной логический последовательности, литературным языком, с использованием современных научных терминов;

- освоившему основную и дополнительную литературу, рекомендованную программой, проявившему творческие способности в понимании, изложении и практическом использовании усвоенных знаний;

- полные, четкие, логически последовательные, правильные ответы на поставленные вопросы, способность делать обоснованные выводы;

- умение самостоятельно анализировать факты, события, явления, процессы в их взаимосвязи и развитии; сформированность необходимых практических навыков работы с изученным материалом.

• оценку «**хорошо**» заслуживает студент, показавший:

- систематический характер знаний и умений, способность к их самостоятельному применению и обновлению в ходе последующего обучения и практической деятельности;

- достаточно полные и твердые знания программного материала дисциплины, правильное понимание сущности и взаимосвязи рассматриваемых явлений (процессов);

- последовательные, правильные, конкретные, без существенных неточностей ответы на поставленные вопросы; уверенность при ответе на дополнительные вопросы;

- знание основной рекомендованной литературы; умение достаточно полно анализировать факты, события, явления и процессы, применять теоретические знания прри решении практических задач;

• оценку «**удовлетворительно**» заслуживает студент, показавший:

- знания основного программного материала по дисциплине в объеме, необходимом для последующего обучения и предстоящей практической деятельности;

- знакомому с основной рекомендованной литературой;

- допустившему неточности и нарушения логической последовательности в изложении программного материала в ответе на экзамене, но в основном обладающему необходимыми знаниями и умениями для их устранения при корректировки со стороны экзаменатора;

- продемонстрировавшему правильные, без грубых ошибок ответы на поставленные вопросы, несущественные ошибки;

- проявившему умения применять теоретические знания к решению основных практических задач, ограниченные навыки в обосновании выдвигаемых предположений и принимаемых решений; затруднения при выполнении практических работ; недостаточное использование научной терминологии; несоблюдение норм литературной речи;

• оценка «**неудовлетворительно**» ставится студенту, обнаружившему:

- существенные пробелы в знании основного программного материала по дисциплине;

- отсутствие знаний значительной части программного материала; непонимание основного содержания теоретического материала; неспособность ответить на уточняющие вопросы; отсутствие умения научного обоснования проблем; неточности в использовании научной терминологии;

- неумение применять теоретические знания при решении практических задач, отсутствие навыков в обосновании выдвигаемых предложений и принимаемых решений;

- допустившему принципиальные ошибки, которые не позволяют ему продолжить обучение или приступить к практической деятельности без дополнительной подготовки по данной дисциплине.

Оценочные средства для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья выбираются с учетом их индивидуальных психофизических особенностей.

– при необходимости инвалидам и лицам с ограниченными возможностями здоровья предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на экзамене;

– при проведении процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предусматривается использование технических средств, необходимых им в связи с их индивидуальными особенностями;

– при необходимости для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов процедура оценивания результатов обучения по дисциплине может проводиться в несколько этапов.

Процедура оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по дисциплине (модулю) предусматривает предоставление информации в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Для лиц с нарушениями зрения:
– в печатной форме увеличенным шрифтом,
– в форме электронного документа.
Для лиц с нарушениями слуха:
– в печатной форме,
– в форме электронного документа.
Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
– в печатной форме,
– в форме электронного документа.
Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

5. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля).

5.1 Основная литература:

1. Клепик М.С. Увеличение продаж без особых материальных затрат: клиентинг без бюджета [Электронный ресурс] — Электрон.дан. — Москва : Дашков и К, 2015. — 88 с. — Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/56322.

2. Голова А.Г. Управление продажами: Учебник [Электронный ресурс] : учеб. — Электрон.дан. — Москва : Дашков и К, 2015. — 280 с. — Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/56327.

Для освоения дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья имеются издания в электронном виде в электронно-библиотечных системах «Лань» и «Юрайт».

5.2 Дополнительная литература:

1. Эриашвили Н.Д. Книгоиздание. Менеджмент. Маркетинг : учебное пособие / Н.Д. Эриашвили. - 4-е изд., перераб. и доп. - Москва : Юнити-Дана, 2015. - 302 с. - ISBN 978-5-238-01485-2; То же[Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=436699 .

2. Хлопунова О.В. Современные тенденции в издательском деле и полиграфии [Текст] : (учебно-методическое пособие) / авт.-сост. О. В. Хлопунова ; Федеральное агентство по образованию Рос. Федерации, гос. образоват. учреждение высшего проф. образования "Кубанский гос. ун-т", Фак. журналистики. - Краснодар : [Кубанский государственный университет], 2011.– 40 экз.

3.Продажи и управление продажами: учебное пособие. М.: Юнити-Дана, 2015: http://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=114548.

5.3. Периодические издания:

Не требуется

6. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля).

не требуется

7. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля).

Предполагает изучение литературы по курсу и подготовку практических заданий, подготовку к сдаче зачета и экзамена. Программа самостоятельного изучения курса обеспечена методическими материалами – Кожанова В.Ю. Методические рекомендации по самостоятельной работе студентов. – Краснодар, 2017

Методические указания к самостоятельной работе студентов

Самостоятельная работа - планируемая учебная, учебно-исследовательская, научно-исследовательская работа студентов, выполняемая во внеаудиторное (аудиторное) время по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия (при частичном непосредственном участии преподавателя, оставляющем ведущую роль за работой студентов).

Целью самостоятельной работы студентов является овладение фундаментальными знаниями, профессиональными умениями и навыками деятельности по профилю, опытом творческой, исследовательской деятельности. Самостоятельная работа студентов способствует развитию самостоятельности, ответственности и организованности, творческого подхода к решению проблем учебного и профессионального уровня.

В процессе самостоятельной работы студент приобретает навыки самоорганизации, самоконтроля, самоуправления, саморефлексии и становится активным самостоятельным субъектом учебной деятельности.

Выполняя самостоятельную работу под контролем преподавателя

студент должен:

 освоить минимум содержания, выносимый на самостоятельную работу студентов и предложенный преподавателем в соответствии с Государственными образовательными стандартами высшего профессионального образования по данной дисциплине.

 планировать самостоятельную работу в соответствии с графиком самостоятельной работы, предложенным преподавателем.

 самостоятельную работу студент должен осуществлять в организационных формах, предусмотренных учебным планом и рабочей программой преподавателя.

 выполнять самостоятельную работу и отчитываться по ее результатам в соответствии с графиком представления результатов, видами и сроками отчетности по самостоятельной работе студентов.

студент может:

сверх предложенного преподавателем (при обосновании и согласовании с ним) и минимума обязательного содержания, определяемого ГОС ВО по данной дисциплине:

 самостоятельно определять уровень (глубину) проработки содержания материала;

 предлагать дополнительные темы и вопросы для самостоятельной проработки;

 в рамках общего графика выполнения самостоятельной работы предлагать обоснованный индивидуальный график выполнения и отчетности по результатам самостоятельной работы;

 предлагать свои варианты организационных форм самостоятельной работы;

 использовать для самостоятельной работы методические пособия, учебные пособия, разработки сверх предложенного преподавателем перечня;

 использовать не только контроль, но и самоконтроль результатов самостоятельной работы в соответствии с методами самоконтроля, предложенными преподавателем или выбранными самостоятельно.

Самостоятельная работа студентов должна оказывать важное влияние на формирование личности будущего специалиста, она планируется студентом самостоятельно. Каждый студент самостоятельно определяет режим своей работы и меру труда, затрачиваемого на овладение учебным содержанием по каждой дисциплине. Он выполняет внеаудиторную работу по личному индивидуальному плану, в зависимости от его подготовки, времени и других условий.

Изучение дисциплины осуществляется в форме учебных занятий под руководством профессорско-преподавательского состава кафедры и самостоятельной подготовки обучающихся. Основными видами учебных занятий по изучению данной дисциплины являются: практическое занятие; консультация преподавателя (индивидуальная, групповая). При проведении учебных занятий используются элементы классических и современных педагогических технологий.

Предусматриваются следующие формы работы обучающихся:

- чтение и конспектирование рекомендованной литературы;
- проведение практических занятий
- написание рефератов
- подготовка к коллоквиумам.

Практические занятия (ПЗ).

Практические занятия являются также аудиторными, проводятся в виде семинаров по заранее известным темам и предполагают не только обязательную предварительную подготовку, но и активное включение в семинар с помощью современных методов обучения. Они предназначены для более глубокого изучения определенных аспектов лекционного материала и обучения решению проблемных вопросов на практике.

Данный вид занятий предназначены для проведения текущего контроля успеваемости студентов, а также контроля самостоятельной (внеаудиторной) работы в форме опросов, оценки рефератов, презентаций. Время на подготовку к семинарским занятиям предоставляется студенту в соответствии графиком самостоятельной работы.

Внеаудиторная работа предполагает выполнение индивидуальных и групповых заданий по дисциплине, а также самостоятельную работу студентов. Индивидуальные занятия предполагают работу каждого студента по индивидуальному (групповому) заданию и личный устный/письменный отчет и презентацию результатов группе и преподавателю во время практических занятий.

Выполнение индивидуальных занятий не является аудиторным. Самостоятельная работа является внеаудиторной и предназначена для самостоятельного ознакомления студента с определенными разделами курса по рекомендованным преподавателем источникам.

Контроль текущей успеваемости осуществляется с помощью опросов (письменных, устных); по результатам выполнения обучающимися индивидуальных заданий; по результатам отчета обучающихся в ходе индивидуальной консультации преподавателя. Предлагается использовать интерактивные формы занятий: коллоквиум, реферат, с использованием презентаций.

8. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю).

8.1 Перечень информационных технологий.

Не требуется

8.2 Перечень необходимого программного обеспечения.

2018-2019 Microsoft MicrosoftWindows 8, 10 «№73–АЭФ/223-ФЗ/2018 СоглашениеMicrosoft ESS 72569510»XX.11.2018 «Операционная система (Интернет, просмотр видео, запуск прикладных программ)»

2018-2019 Microsoft Microsoft Office Professional Plus “№73–АЭФ/223-ФЗ/2018 СоглашениеMicrosoft ESS 72569510»XX.11.2018Текстовый редактор, табличный редактор, редактор презентаций, СУБД, дополнительные офисные инструменты, клиент электронной почты.

8.3 Перечень необходимых информационных справочных систем:

1. ЭБС Издательства «Лань» http://e.lanbook.com/ ООО Издательство «Лань» Договор № 99 от 30 ноября 2017 г.

2. ЭБС «Университетская библиотека онлайн» www.biblioclub.ru ООО «Директ-Медиа» Договор № 0811/2017/3 от 08 ноября 2017 г.

3. ЭБС «Юрайт» http://www.biblio-online.ru ООО Электронное издательство «Юрайт» Договор №0811/2017/2 от 08 ноября 2017 г.

4. ЭБС «BOOK.ru» https://www.book.ru ООО «КноРус медиа» Договор № 61/223-ФЗ от 09 января 2018 г.

5. ЭБС «ZNANIUM.COM» www.znanium.com ООО «ЗНАНИУМ» Договор № 1812/2017 от 18 декабря 2017 г.

6. Справочно-правовая система «Консультант плюс» (http://www.consultant.ru).

7. Электронная библиотека система eLIBRARY.RU (http://www.elibrary.ru).

9. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательногопроцесса по дисциплине (модулю)

№	Вид работ	Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля) и оснащенность
1.	Практические занятия	№ 302 Учебная мебель; проектор – 1шт.; доска учебная; №404Комплект учебной мебели, доска учебная; № 304 Комплект учебной мебели, доска учебная Переносные мультимедийные системы (ноутбук, проектор)
2.	Групповые (индивидуальные) консультации	№ 202 Учебная мебель; проектор – 1шт.; доска учебная Переносные мультимедийные системы (ноутбук, проектор)
3.	Текущий контроль, промежуточная аттестация	№ 202Учебная мебель; проектор – 1шт.; доска учебная Переносные мультимедийные системы (ноутбук, проектор)
4.	Самостоятельная работа	№ 401 Учебная мебель, экран – 1шт.; проектор – 1 шт;, ПЭВМ учебный – 10 шт. с доступом к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную базу; Переносные мультимедийные системы (ноутбук, проектор)

РЕЦЕНЗИЯ
на учебную программу по дисциплине
«Теория и практика распространения издательской продукции» Б1.В.ДВ.01.01
по направлению 42.04.03 Издательское дело,
форма обучения ОФО/ЗФО,
квалификация выпускника – магистр

Автор к.ф.н., доцент,
кафедры издательского дела и медиатехнологий
ИЩЕНКО ДИАНА СЕРГЕЕВНА

Рабочая программа составлена на основании Федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по направлению подготовки 42.04.03 Издательское дело (магистратура), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации «28» августа 2015 года № 905 и в полной мере соответствует заданным требованиям.

В программе дисциплины «Теория и практика распространения издательской продукции» Б1.В.ДВ.01.01 детально проработаны структура и содержание, изучаемые разделы дисциплины, оценочно-контрольные средства. Подробно представлен тематический план практических занятий и учебно-методическое обеспечение дисциплины. Поскольку дисциплина носит прикладной характер, то лекционные занятия отсутствуют, а семинарские занятия охватывают теоретический материал по разделам дисциплины, который закрепляется в ходе выполнения конкретных практических заданий.

Цель дисциплины «Теория и практика распространения издательской продукции» состоит в изучении процесса распространения издательской продукции. В процессе освоения дисциплины студенты изучают инновационные методы распространения и продвижения издательской продукции, осваивают навыки предпринимательства.

Содержание курса направлено на усвоение таких вопросов издательской отрасли как предпринимательство в книжном бизнесе, особенности книжного бизнеса в России, основы предпринимательской деятельности на книжном рынке, каналы книгораспространения, технология книготоргового бизнеса, организация торговли бизнеса, ассортимент книжного магазина, автоматизация в книжном бизнесе, логистика в книготорговле и т.д.

Рабочая программа удовлетворяет требованиям, предъявляемым к такому типу работ, и может быть допущена к реализации в учебном процессе.

Р.В. Патюкова, доктор филологических наук,
профессор кафедры рекламы
и связей с общественностью

РЕЦЕНЗИЯ
на учебную программу по дисциплине
«Теория и практика распространения издательской продукции» Б1.В.ДВ.01.01
по направлению 42.04.03 Издательское дело,
форма обучения ОФО/ЗФО,
квалификация выпускника – магистр

Автор к.ф.н., доцент.
кафедры издательского дела и медиатехнологий
ИЩЕНКО ДИАНА СЕРГЕЕВНА

Рабочая программа составлена на основании Федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по направлению подготовки 42.04.03 Издательское дело (магистратура), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации «28» августа 2015 года № 905 и в полной мере соответствует заданным требованиям.

В рабочей программе четко сформулированы цель и основные задачи курса, определено место дисциплины в структуре ООП, обозначены требования к результатам освоения материала.

Цель курса «Теория и практика распространения издательской продукции» состоит в изучении современных методов распространения издательской продукции и формировании навыков предпринимательской, организационно-управленческой и ассортиментно-товароведческой деятельности.

Содержание курса позволяет дать обучающимся целостное представление об основах предпринимательства в книжном деле, особенностях книгоиздательского бизнеса в России, технологиях бизнеса в книжной торговле. Курс носит практический характер и способствует формированию навыков работы с ассортиментом книжного магазина, рассмотрением на практике вопросов продвижения и распространения печатной продукции.

Данная дисциплина является одной из наиболее важных при обучении по профилю «Продвижение и распространение издательской продукции» и способствует формированию необходимых профессиональных навыков для осуществления издательской деятельности.

Рабочая программа удовлетворяет требованиям, предъявляемым к такому типу работ, и может быть допущена к реализации в учебном процессе.

О.А. Бондаренко,
генеральный директор, главный редактор
ООО «Редакция газеты «Зори» (Северский район)

